

▶まだ自庫で投資信託を購入していないお客様へ

満期になる定期預金（国債）が ございますが 使い途は 決まっていますか

声 かけ

1



こんなトークを展開しよう



投 投資信託を購入してもらう資金原資として、他行庫の資金シフトを望むことは極めてハードルが高い。よって自庫の満期金をスイッチしてもらうことが現実的な手段であり、従来からこの「満期金シフト」のアプローチは盛んである。

しかし、これがなかなかうまくいかないのは、お客様の側に納得感が乏しいからである。一部の資金でも、安定的な定期預金を取り崩してリスク資産に鞍替えすること、ためらいが大きいのだ。

定期で残す資金に注目し、心理的なハードルを下げる

そこで、例えば300万円の満期金を対象として話をするのであれば、まず「250万円は引き続き定期でお願いします」と言い、そのうえで「残りの50万円を資産運用に回してみませんか」と問いかけてみたい。

こんな切り出しトークで お客様の運用ニーズを 引き出そう



ここでは、自庫で投資信託を購入している・していないお客様別に、運用ニーズを引き出すために役立つ声かけを22個取り上げ、解説する。

年スタートしたNISAの目的の一つは、今まで資産運用をしていなかったお客様にも投資家のすそ野を広げていくことだ。一人でも多くのお客様に資産運用の必要性と有効性を伝え、理想のライフプランを実現するために必要な資金作りに活かしてもらうことが求められている。

そのためには、自庫で投資信託を購入したことがないお客様にも積極的に声かけし、お客様の分母を増やしていく必要がある。

幸い、銀行等の金融機関の店頭にはたくさんのお客様が来店する。「振込みや税金の支払いといった別件での来店だ」と思うかもしれないが、すべてのお客様が「お金の用事」である。このアドバンテージを活かしたい。

お客様のニーズの変化に注意

当然ながら、すでに自庫で投資信託を購入しているお客様に対して、今まで以上にきめ細かいアフターフォローが求められている。銀行等のお客様の投信保有期間が短いことや乗換えが多いこと、高齢者に必要以上のリスクをとらせているのではないかなど、銀行等の投信販売には、金融庁から疑問符が投げかけられている。それに私たちは、応えなければならない。

お客様が購入した投資信託の運用状況を伝えることも大切だが、お客様のニーズの変化にも十分注意したい。3年、5年と時が経てば家庭環境も変わるし、家計の状況も変わる。心境の変化でライフプランそのものが変更になっているかもしれない。それをしっかりとウォッチして対応することが、「資産運用のメインバンク」として長く付き合うお客様を増やすことにつながるはずだ。